fairfix

# *KIT DE HERRAMIENTAS*
# PARA EMBAJADORES

# KIT DE HERRAMIENTAS PARA EMBAJADORES

## Empieza ya con tu programa

## *de embajadores*

1. Plantilla de Informe para Embajadores
2. Guion de Introducción para el Grupo de Comunicación
3. Ejemplos de Enfoque Competitivo
4. Consejos

## 1. PLANTILLA DE BRIEFING PARA EMBAJADORES

Hola (Nombre),
¡Qué bueno que quieras ser embajador/a de (Nombre del evento)!

### *¿Qué recibes a cambio?*

- Por cada X entradas vendidas, recibes 1 entrada gratis
- Al vender Y entradas, obtienes acceso VIP
- Merchandising exclusivo (sudadera/hoodie)
- Acceso a la pre-party o afterparty
- Pegatinas para el coche para mayor visibilidad

### *¿Qué obtienes a cambio?*

- Por cada X entradas vendidas, recibes 1 entrada gratis
- Al vender Y entradas, obtienes acceso VIP
- Merchandising exclusivo (sudadera / hoodie)
- Acceso a la pre-party o afterparty
- Pegatinas para coche para mayor visibilidad

### *Información práctica:*

Tu enlace personal: (LINK)
Fecha del evento: (FECHA)
Ubicación: (LUGAR)

Contamos con un grupo de comunicación donde recibirás contenido y actualizaciones cada semana.Si tienes alguna pregunta, ¡no dudes en escribirnos!

¡Mucho éxito!
Equipo (Nombre del Evento)

# 2. GUION DE INTRODUCCIÓN PARA EL GRUPO DE COMUNICACIÓN

## Mensaje de bienvenida:

¡Bienvenidos embajadores de (Nombre del Evento)!

En este grupo compartimos:

- Contenido previsto para que puedas compartir
- Actualizaciones y noticias del evento

Ya has recibido tu enlace personal.

Si tienes alguna pregunta, ¡no dudes en hacerla!

# EJEMPLO DE ENFOQUE DE COMPETENCIA

Para poder repartir las recompensas de manera justa, se creará un ranking basado en la cantidad de entradas vendidas por persona. (ajusta la cantidad de entradas vendidas según lo relevante para tu evento)

| Cantidad vendida | Recompensa |
|---|---|
| (20)+ entradas | Entrada gratis + artículo de merchandising |
| (40)+ entradas | Entrada gratis + merchandising + 10 € en efectivo |
| (60)+ entradas | Entrada gratis + merchandising + 20 € en efectivo |
| (80)+ entradas | Entrada gratis + merchandising + 30 € en efectivo + entrada extra para un amigo |
| (100)+ entradas | Entrada gratis + merchandising + 50 € en efectivo + 2 entradas extra para amigos |

## Consejos:

- Personaliza todas las plantillas con la información de tu evento
- Mantén los desafíos simples y fáciles de comunicar
- Responde rápido a las preguntas en el grupo de comunicación
- Celebra los éxitos tanto a nivel individual como en grupo
- Mantén el impulso compartiendo contenido nuevo semanalmente

## Extras para los mejores vendedores:

- Mayor número de entradas vendidas: Upgrade VIP para ti + 2 amigos
- Segundo lugar: Bono extra de 20 €
- Tercer lugar: Tarjeta de bebida gratis por valor de 10 €